



commerciale - famille commerciale - famille commerciale
commerciale - famille commerciale - famille commerciale - famille commerciale

- > Assistant des ventes
- > Technico-commercial
- > Commercial
- > Responsable marketing

famille
commerciale



Autres familles :

Exploitation
Transport
Ingénierie / expertise
Administration

Recyclage



Assistant des ventes

Technico-commercial

Commercial

Responsable marketing

Environnement métier

Intitulé du métier : Assistant des ventes

Autres appellations du métier : Assistant commercial

Définition ou description synthétique du métier

L'assistant des ventes assure l'interface entre un fournisseur (ou une filiale), une entreprise de récupération et un client pour l'enregistrement et la préparation des commandes. Il gère la commande du client et la facturation. Il effectue le suivi de la livraison des produits. Il transmet les informations nécessaires permettant l'organisation de l'après-vente (suivi des commandes, logistique, suivi des litiges).

Accès au métier

Le niveau BTS dans le domaine de l'action commerciale ou de la gestion est fréquemment exigé. Le métier est accessible à des débutants ou à des personnes disposant d'une première expérience dans une fonction similaire.

Relations fonctionnelles internes et/ou externes

En interne, le métier se fait en relation avec un responsable commercial ou un responsable de zone, avec les commerciaux, avec les services administratifs, avec la logistique. En externe, la relation a lieu avec les clients et, selon les cas, avec des transporteurs.

Environnement de travail

Le métier peut varier selon le type d'entreprise (PME, grande entreprise, filiale d'un groupe, etc), avec des contraintes plus ou moins fortes en termes de procédures de gestion et de suivi de l'administration des ventes.

Activités communes regroupées par domaine d'activités

Préparation des ventes

- > Saisir les informations relatives aux ventes, en lien avec les commerciaux
- > Saisir les prévisions de ventes et des affectations de matières valorisables (répartition des tonnages par clients)

Facturation

- > Préparer et valider les factures clients
- > Préparer et valider les factures internes (filiales)

Organisation de l'après-vente et suivi des commandes

- > Assurer l'organisation des flux et coordination avec les services logistiques (planification du transport avec le fournisseur et le client, transmission des informations nécessaires au service logistique, suivi des opérations)
- > Faire le suivi des commandes au quotidien
- > Réaliser le suivi des litiges (en lien avec les responsables commerciaux et avec les services concernés)
- > Mettre à jour les référentiels de prix
- > Faire du reporting (en interne, ou vis-à-vis des clients)

Compétences

Savoirs théoriques et procéduraux

- > Connaissance des techniques d'administration des ventes
- > Maîtrise des outils d'informatique de gestion

Savoirs de l'action (savoir-faire)

- > Savoir gérer les opérations liées aux actes de ventes et à la facturation
- > Savoir utiliser un progiciel de gestion
- > Savoir organiser les opérations logistiques et de transport (en lien avec le service logistique)
- > Savoir gérer des litiges et en rendre compte aux services concernés
- > Veiller à la traçabilité des opérations de ventes

Compétences relationnelles et comportementales

- > Être organisé et rigoureux : pouvoir tenir des objectifs de gestion ; être capable de planifier et de respecter les délais
- > Faire preuve d'un certain sens commercial
- > Bon relationnel nécessaire avec les fournisseurs et avec les clients
- > Savoir communiquer en interne et rendre compte, avoir l'esprit d'équipe



famille
commerciale

Autres familles :

Exploitation
Transport
Ingénierie / expertise
Administration



Famille commerciale

Autres familles :

Exploitation
Transport
Ingénierie / expertise
Administration

Recyclage

Valorisation
Recupération
Recyclage
Valorisation
Recupération
Recyclage

Assistant des ventes

Technico-commercial

Commercial

Responsable marketing

Environnement métier

Intitulé du métier : Technico-commercial

Définition ou description synthétique du métier

Le technico-commercial a pour mission de vendre une prestation de recyclage de déchets auprès de fournisseurs. Il intervient en amont des activités de production, en identifiant des fournisseurs de matières valorisables. Il analyse le « marché » des fournisseurs et gère la relation clientèle.

Accès au métier

Diverses formations peuvent permettre d'accéder au métier. Le niveau BTS technico-commercial est de plus en plus demandé.

Une première expérience de vente est parfois demandée, ainsi qu'un intérêt pour l'industrie (en fonction du secteur d'activité : chimie, industries automobiles, métallurgiques, industries de la mécanique, usines d'incinération...).

Conditions de travail

Des déplacements ponctuels auprès des fournisseurs de déchets sont nécessaires.

Environnement de travail

Le métier s'exerce principalement dans de grandes entreprises nécessitant des process de préparation et de production relativement complexes.

Activités communes regroupées par domaine d'activités

Prospection commerciale

- > Réaliser de la prospection et du développement des ventes
- > Contacter de nouveaux clients (fournisseurs de déchets)
- > Présenter le process de recyclage en clientèle
- > Développer des argumentaires (valorisation des déchets)

Élaboration des offres commerciales

- > Analyser les besoins
- > Rédiger des offres en accord avec le directeur ou responsable des ventes
- > Faire de la négociation commerciale

Gestion et suivi de clientèle

- > Animer des grands comptes
- > Assurer la gestion et suivi des clients en lien avec les assistants commerciaux et l'administration des ventes
- > Suivre ses objectifs (de chiffre d'affaires, de prix moyens) et des marges

Compétences

Savoirs théoriques et procéduraux

- > Connaître les techniques de vente
- > Avoir des connaissances de base en gestion commerciale
- > Disposer d'une bonne connaissance des process de recyclage
- > Maîtriser la micro-informatique /bureautique, base de données
- > Maîtriser l'anglais

Savoirs de l'action (savoir-faire)

- > Savoir établir un plan de prospection
- > Savoir évaluer le potentiel de recyclage de déchets.
- > Savoir évaluer les contraintes de production.
- > Savoir identifier la problématique client et proposer des solutions techniques appropriées
- > Savoir développer un argumentaire de vente
- > Savoir négocier et établir une offre commerciale
- > Savoir suivre des objectifs commerciaux.
- > Savoir gérer une marge commerciale

Compétences relationnelles et comportementales

- > Faire preuve d'autonomie et de capacité de décision pour conclure un acte de vente
- > Capacité de négociation
- > Capacité d'écoute et réactivité
- > Capacité à représenter l'entreprise auprès des clients (fournisseurs)



famille
commerciale

Autres familles :

Exploitation
Transport
Ingénierie / expertise
Administration



Famille commerciale

Autres familles :

Exploitation
Transport
Ingénierie / expertise
Administration

Recyclage



Assistant des ventes

Technico-commercial

Commercial

Responsable marketing

Environnement métier

Intitulé du métier : Commercial

Autres appellations du métier : Responsable commercial – Responsable commercial de zone
Attaché commercial - Ingénieur commercial

Définition ou description synthétique du métier

Le commercial est en charge des ventes, de l'animation et du développement commercial sur sa zone d'intervention. Il gère la relation commerciale avec les clients externes de l'entreprise. Il a également une mission de conseil aux achats. Selon les cas, il peut être généraliste ou spécialisé sur un produit ou une gamme de produits.

Accès au métier

Un niveau de formation bac + 3 dans le domaine commercial ou marketing est fréquemment demandé, ou bac +2 avec une forte expérience. Poste ouvert à des personnes disposant d'une première expérience significative (5 ans) dans le secteur, ayant acquis une bonne connaissance du potentiel de valorisation des déchets ou matières premières à recycler.

Conditions de travail

Le métier nécessite des déplacements y compris parfois à l'étranger, selon l'activité et l'organisation de l'entreprise.

Relations fonctionnelles internes et/ou externes

En interne, les relations se font avec la direction générale, les achats, les unités ou filiales de récupération des produits ou déchets à recycler.

En externe, le métier requiert des relations avec les clients.

Environnement de travail

Le métier peut varier selon le type d'entreprise (PME, grande entreprise, filiale d'un groupe, etc). Le niveau de responsabilité (développement commercial, encadrement éventuel d'une équipe de commerciaux), la spécialisation produit ou la zone géographique couverte peuvent être différents.

Activités communes regroupées par domaine d'activités

Conseil aux achats

- > Assurer des missions de conseil aux achats, d'évaluation du potentiel de produits à recycler auprès des fournisseurs de matières ou de déchets à recycler
- > Aider à la négociation des contrats fournisseurs avec les services achats

Prospection et gestion d'un portefeuille client

- > Définir une stratégie et un plan de développement commercial
- > Organiser la veille technique, commerciale et réglementaire de son produit.
- > Analyser le marché. Identifier des produits et des filières de vente
- > Organiser la rencontre et le suivi des prospects (clients finaux)

Négociation et vente

- > Analyser les besoins de la clientèle
- > Faire une offre commerciale : nature des produits recyclés et valorisés, volumes, prix
- > Formaliser un contrat de vente

Gestion commerciale

- > Suivre l'exécution des contrats. Transmettre les informations nécessaires à l'administration des ventes et s'assurer du suivi de l'organisation logistique et des livraisons en lien avec le back-office
- > Suivre les litiges commerciaux
- > Suivre ses objectifs commerciaux
- > Suivre ses marges

Compétences

Savoirs théoriques et procéduraux

- > Bien connaître les techniques de vente et de négociation commerciale
- > Avoir une bonne connaissance technique des matières premières à recycler
- > Avoir une bonne connaissance des filières aval et des besoins des utilisateurs finaux
- > Maîtriser l'anglais, et éventuellement une seconde langue

Savoirs de l'action (savoir-faire)

- > Savoir expertiser le potentiel de valorisation commerciale des matières premières
- > Savoir organiser une veille produit et filière dans son domaine
- > Savoir développer et consolider un réseau de clientèle
- > Savoir conduire une négociation commerciale
- > Savoir établir une offre et formaliser un contrat de vente
- > Savoir assurer le suivi de la gestion commerciale, en lien avec le back office (administration des ventes, logistique)
- > Savoir développer la marge commerciale, aussi bien en amont (achat aux fournisseurs) qu'en aval (clients)

Compétences relationnelles et comportementales

- > Aptitude à représenter et à valoriser l'image de l'entreprise
- > Avoir un sens de la négociation commerciale
- > Résister au stress
- > Disposer de réactivité et capacité d'adaptation
- > Avoir une forte disponibilité (déplacements constants en clientèle)
- > Être rigoureux dans la gestion commerciale, dans le suivi de ses objectifs de vente et de marge

Autres familles :

Exploitation
Transport
Ingénierie / expertise
Administration



Autres familles :

Exploitation
Transport
Ingénierie / expertise
Administration

Recyclage

Valorisation
Recupération
Recyclage

Assistant des ventes

Technico-commercial

Commercial

Responsable marketing

Environnement métier

Intitulé du métier : Responsable marketing

Autres appellations du métier : Directeur marketing

Définition ou description synthétique du métier

Le responsable marketing a pour mission la gestion des projets de développement et de valorisation de nouvelles filières de matières recyclables, l'analyse de la rentabilité par filière, la gestion des filières de vente produits. Il définit les besoins en lien avec la stratégie commerciale de l'entreprise, et analyse les marchés potentiels. Il contribue à la définition des objectifs de production, de ventes, de niveaux de prix et de marges.

Accès au métier

Formation supérieure d'ingénieur ou double cursus (ingénieur + grande école de commerce).
Expérience de 5 ans minimum dans le secteur de l'environnement et du traitement des déchets appréciée.

Conditions de travail

Ce métier requiert de nombreux déplacements auprès des clients potentiels.
Il est généralement membre du comité de direction de l'entreprise.

Relations fonctionnelles internes et/ou externes

En interne, les relations principales sont avec la direction générale, avec le département des ventes, la production, le laboratoire, le service logistique.
En externe, il a des relations auprès des clients (industriels) et des prospects.

Environnement de travail

Ce métier existe dans des entreprises importantes et/ou dépendantes d'un groupe.
Dans les plus petites entreprises, la fonction marketing peut être éventuellement rattachée au responsable commercial.

Activités communes regroupées par domaine d'activités

Analyse de marché

- > Gérer des projets de nouvelles filières de matières recyclables (déchets, autres produits ou matières premières).
- > Définir des besoins en fonction de la stratégie commerciale
- > Analyser la concurrence

Élaboration d'un plan marketing

- > Définir les objectifs par type de déchet (prix, volume, marge)
- > Élaborer un budget prévisionnel
- > Analyser les coûts / avantages : facilité de traitement, vitesse de traitement, impacts environnementaux, qualité des produits finis, facilité et intérêts à la revente, etc.
- > Élaborer une stratégie de communication et d'une stratégie commerciale

Gestion et suivi de projet

- > Définir des moyens de préparation et de production, des moyens humains requis
- > Assurer le suivi des investissements nécessaires, en coordination avec le service ingénierie & process
- > Établir un planning prévisionnel de stocks
- > Assurer une coordination inter-services : Vente/Production/Laboratoire/logistique
- > Réaliser le suivi des réalisations

Animation commerciale

- > Rechercher, mettre en place et gérer les filières de vente produits
- > Former et mobiliser les équipes commerciales

Compétences

Savoirs théoriques et procéduraux

- > Avoir une connaissance générale des activités de traitement, de recyclage et des techniques de valorisation de produits recyclés
- > Disposer d'une connaissance générale des process et des contraintes techniques de production
- > Avoir des connaissances en marketing opérationnel et analyses de marchés

Savoirs de l'action (savoir-faire)

- > Être capable d'analyser le potentiel de valorisation d'une filière
- > Savoir évaluer les avantages/inconvénients et la rentabilité d'un projet
- > Savoir évaluer la faisabilité technique d'un projet
- > Savoir élaborer un plan marketing
- > Savoir identifier les filières de vente
- > Savoir identifier les besoins de support commercial
- > Savoir évaluer les moyens de production nécessaires pour un nouveau projet
- > Savoir coordonner et effectuer un suivi de projet
- > Savoir organiser la veille stratégique

Compétences relationnelles et comportementales

- > Avoir des facultés d'anticipation des évolutions de marchés et de la concurrence
- > Avoir des capacités d'animation et de coordination d'équipes pluridisciplinaires
- > Savoir négocier avec des interlocuteurs internes et externes
- > Disposer de capacité d'argumentation et de persuasion

Autres familles :

Exploitation
Transport
Ingénierie / expertise
Administration